

**SKRIPSI**

**ANALISIS AKUNTANSI PENJUALAN CICILAN  
PADA CV. DWI MANDIRI MOTOR  
TEMBILAHAN**

**Diajukan Sebagai Salah Satu Syarat Untuk Memperoleh  
Gelar Sarjana Ekonomi Dan Ilmu Sosial  
Pada Jurusan Akuntansi**



**OLEH**

**ANTONI CANDRA**  
**10573001997**

**PROGRAM S1  
JURUSAN AKUNTANSI**

**FAKULTAS EKONOMI DAN ILMU SOSIAL  
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI  
SULTAN SYARIF KASIM RIAU  
PEKANBARU  
2010**

# **ANALISIS AKUNTANSI PENJUALAN CICILAN PADA CV. DWI MANDIRI MOTOR TEMBILAHAN**

## **ABSTRAK**

**OLEH : ANTONI CANDRA**

*Penelitian ini dilaksanakan pada CV. Dwi Mandiri Motor Tembilahan yang bergerak dalam bidang penjualan kendaraan bermotor merk Suzuki. Disamping itu perusahaan ini juga menyediakan perangkat penunjang berupa penjualan suku cadang (spare part), sedangkan dibidang jasa perusahaan menyediakan jasa service kendaraan. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui bagaimana pengakuan pendapatan penjualan cicilan, perlakuan akuntansi terhadap pembatalan kontrak dan pemilikan kembali, dan penyajian biaya subsidi dalam laporan keuangan.*

*Dari penelitian diatas ditemukan beberapa masalah yaitu pada saat terjadinya penjualan, perusahaan menggabungkan pencatatan pendapatan bunga dan biaya administrasi kedalam pendapatan penjualan, dalam hal pemilikan kembali barang yang telah dijual perusahaan menghapus piutang secara langsung dan jika terdapat laba perusahaan langsung mengakuinya. Sedangkan pencatatan biaya subsidi oleh perusahaan sebagai biaya operasional bertentangan dengan SAK No. 23.1 paragraf 09 yang mengharuskan biaya subsidi tersebut disajikan sebagai potongan penjualan.*

*Dari hasil penelitian dapat disimpulkan bahwa perlakuan akuntansi yang diberlakukan harus disesuaikan dengan prinsip akuntansi yang berlaku umum agar laporan keuangan yang disajikan lebih akurat sebagai sumber informasi bagi pemakainya.*

*Kata kunci : Akuntansi Penjualan Cicilan*

## DAFTAR ISI

	Hal
<b>ABSTRAK .....</b>	<b>i</b>
<b>KATA PENGANTAR.....</b>	<b>ii</b>
<b>DAFTAR ISI.....</b>	<b>iv</b>
<b>DAFTAR TABEL .....</b>	<b>vi</b>
<b>BAB I PENDAHULUAN.....</b>	<b>1</b>
A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Perumusan Masalah .....	7
C. Tujuan Dan Manfaat Penelitian .....	7
D. Metode Penelitian.....	8
E. Sistematika Penulisan .....	9
 <b>BAB II LANDASAN TEORITIS.....</b>	 <b>12</b>
A. Pengertian Penjualan Cicilan .....	12
B. Beberapa Pertimbangan Dalam Penjualan Cicilan .....	14
C. Pengertian Pendapatan .....	17
D. Pengakuan Pendapatan.....	20
E. Penggolongan piutang.....	23
F. Perlakuan Akuntansi terhadap Pengakuan Laba Kotor dan Bunga .....	25
G. Penjualan Cicilan Dengan Tukar Tambah .....	27
H. Pembatalan Kontrak Dan Pemilikan Kembali .....	30

I. Penyajian Penjualan Cicilan Dalam Laporan Keuangan .....	31
J. Penjualan Cicilan Menurut Pandangan Islam .....	34
<b>BAB III GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN.....</b>	<b>39</b>
A. Sejarah Singkat Perusahaan .....	39
B. Struktur Organisasi Perusahaan .....	40
C. Aktivitas Perusahaan.....	45
<b>BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN.....</b>	<b>46</b>
A. Pengakuan Pendapatan Pada Penjualan Cicilan.....	46
B. Pembatalan Kontrak Dan Pemilikan Kembali .....	49
C. Pencatatan Biaya Subsidi Dalam Laporan Keuangan.....	51
<b>BAB V PENUTUP.....</b>	<b>54</b>
A. Kesimpulan .....	54
B. Saran.....	55

## **DAFTAR PUSTAKA**

## **LAMPIRAN-LAMPIRAN**

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **A. Latar Belakang Masalah**

Penjualan cicilan merupakan penjualan yang dilaksanakan dengan perjanjian jual beli antara penjual dan pembeli yang menerangkan bahwa pembayarannya dilakukan dilakukan secara bertahap. Biasanya pada saat barang diserahkan kepada pembeli, penjual menerima pembayaran pendahuluan yang disebut juga uang muka (*Down Payment*) dan biasanya dibayar dalam waktu beberapa kali dengan jumlah dan jangka waktu yang telah ditetapkan. Lazimnya penjualan secara cicilan akan dikenakan bunga karena jangka waktu pelunasannya cukup panjang.

Dalam melakukan transaksi penjualan cicilan perusahaan memperoleh tiga macam pendapatan yaitu, pendapatan dari keuntungan penjualan motor, pendapatan bunga, serta pendapatan pembayaran administrasi. Pengakuan laba kotor dalam transaksi penjualan cicilan terdapat dua pendekatan umum yaitu, penetapan laba kotor dalam periode penjualan, saat dimana barang-barang ditukar dengan klaim yang secara hukum dapat dipaksakan terhadap pelanggan atau konsumen dan penetapan laba kotor dalam periode penagihan per kas. Penjualan cicilan dapat dipandang sebagai transaksi khusus dalam penanganan laba kotor yang dilakukan dalam periode penagihan piutang cicilan dan bukan dalam periode dimana piutang ini timbul dimana arus kas masuk kemudian menjadi kriteria dalam pendapatan.

Dalam pelaksanaan serah terima perjanjian jual beli tidak semua berjalan dengan baik, kadang kala diantara kedua pihak ada yang melakukan perbuatan ingkar janji, oleh sebab itu dari pihak perusahaan akan akan melindungi kepentingan dengan memperoleh jaminan terhadap kemungkinan pembeli gagal memenuhi kewajiban sesuai dengan perjanjian, dapat menarik barang yang telah dijual tersebut sesuai dengan perjanjian yang telah disetujui sebelumnya. Dengan demikian pihak penjual harus berhati-hati mengingat adanya resiko ketidakpastian dimasa yang akan datang apabila pihak pembeli tidak memenuhi kewajibannya.

CV. Dwi Mandiri Motor yang berkedudukan di Tembilahan merupakan salah satu perusahaan yang bergerak dalam bidang perdagangan kendaraan bermotor roda dua terutama merk Suzuki yang tidak luput dari persaingan, dari perusahaan yang bergerak dalam bidang yang sama. Disamping itu perusahaan juga menyediakan perangkat penunjang berupa penjualan suku cadang kendaraan (*Spare part*). Sistem penjualan yang dilakukan oleh CV. Dwi Mandiri Motor yaitu penjualan tunai, dan penjualan cicilan kecuali untuk penjualan suku cadang yang hampir seluruhnya dengan tunai. Sedangkan dibidang jasa perusahaan memperoleh dari penyediaan atau penjualan jasa service kendaraan. Berikut ini dicantumkan data penjualan antara penjualan tunai dan penjualan cicilan pada CV. Dwi Mandiri Motor.

Tabel 1.1

CV. DWI MANDIRI MOTOR  
Panjualan Motor Tahun 2007

Bentuk Penjualan	Omzet Penjualan	Persentase (%)
Penjualan Tunai	Rp. 1.507.070.712,-	39.94 %
Penjualan Cicilan	Rp. 2.266.606.068,-	60.06 %
<b>Total Penjualan</b>	<b>Rp. 3.773.667.780,-</b>	<b>100 %</b>

Sumber : CV. Dwi Mandiri Motor

Jangka waktu cicilan yang diberikan oleh perusahaan kepada pembeli meliputi jangka waktu 12 bulan, 18 bulan, 24 bulan, 30 bulan dan 36 bulan. Dari sekian banyak jangka waktu cicilan yang diberikan perusahaan, pembeli lebih banyak memilih jangka waktu 36 bulan.

Dengan adanya penjualan cicilan akan menimbulkan beberapa masalah yang akan ditemukan oleh perusahaan, terutama pendapatan. Pada saat terjadinya transaksi penjualan, perusahaan dengan menggabungkan pendapatan bunga dan pendapatan administrasi kedalam pendapatan atas penjualan kendaraan. Sehingga dalam perhitungan laporan keuangan perusahaan tidak terdapat informasi mengenai pendapatan bunga dan pendapatan biaya administrasi. Hal ini jelas bertentangan dengan SAK No.23.7 paragraf 34 (b) yang menyatakan bahwa perusahaan harus mengungkapkan setiap kategori signifikan dari pendapatan yang diakui selama periode tersebut termasuk pendapatan penjualan barang, jasa, bunga, royalti dan deviden.

Untuk lebih jelasnya maka dapat dilihat dari transaksi perusahaan tanggal 21 April 2007 perusahaan menjual satu unit motor Suzuki New Shogun 125CW NR dengan harga tunai Rp. 15.435.000,- dan uang muka sebesar Rp. 3.000.000,- bunga secara periodik diperhitungkan berdasarkan dari sisa harga kontrak sebesar 24% setahun atau 2% sebulan, biaya administrasi sebesar Rp. 500.000,- subsidi Rp.300.000,- Harga pokok Rp.14.835.000,- dan jangka waktu cicilan selama 24 bulan. Pencatatan yang dilakukan oleh perusahaan sehubungan dengan transaksi adalah:

Harga New Shogun 125CW NR	Rp. 15.435.000,00
Uang muka	(Rp. 3.000.000,00)
Subsidi	<u>(Rp. 300.000,00)</u>
Sisa harga jual	Rp. 12.135.000,00
Bunga (24 x 2 % x Rp. 12.135.000,00)	Rp. 5.824.800,00
Biaya administrasi	<u>Rp. 500.000,00</u>
Piutang penjualan cicilan	<b>Rp. 18.459.800,00</b>

Jadi besar piutang penjualan cicilan adalah Rp. 18.459.800,00 sehingga cicilan perbulannya adalah Rp. 769.158,33 ( Rp. 18.459.800,00 dibagi 24 ). Besar piutang penjualan cicilan pada saat terjadinya transaksi adalah sebesar Rp.21.459.800,00 (Rp. 18.459.800,00 + Rp. 3.000.000,00).

Dari kasus diatas perusahaan melakukan penjurnalan sebagai berikut :

- a. Saat terjadinya transaksi

	Piutang penjualan cicilan	Rp. 21.459.800,00,-
--	---------------------------	---------------------



Penjualan cicilan	Rp. 21.459.800,00,-
-------------------	---------------------

b. Pada saat diterimanya uang muka

Kas	Rp. 3.000.000,00,-
Piutang penjualan cicilan	Rp. 3.000.000,00,-

c. Pada saat menerima cicilan pertama dan seterusnya

Kas	Rp. 769.158.33
Piutang penjualan cicilan	Rp. 769.158.33

Permasalahan kedua adalah dalam hal pembeli gagal dalam hal melunasi angsurannya, sehingga perusahaan berhak untuk menarik kembali kendaraan yang telah dijual belikan dan membatalkan kontrak sewa belinya. Pada saat pembatalan kontrak dan pemilikan kembali kendaraan tersebut, perusahaan melakukan penghapusan piutang dan mengakui laba secara langsung. Pada tanggal 24 April 2007 perusahaan menjual New Shogun 125SP secara cicilan dengan harga tunai Rp. 15.260.000,00 cicilan 18 bulan dengan jumlah sama besar. Uang muka Rp. 4.000.000,00,- bunga ditetapkan 24 % setahun atau 2 % per bulan dan ditambah biaya administrasi Rp. 500.000,00,- subsidi Rp. 300.000,00,- harga pokok motor Rp. 14.400.000,00,-. Perhitungannya sebagai berikut :

Harga jual tunai	Rp. 15.260.000,00,-
Uang muka	(Rp. 4.500.000,00)
Subsidi	<u>(Rp. 300.000,00)</u>
Sisa harga jual	Rp. 10.460.000,00,-
Bunga (18 x 2 % x Rp. 10.460.000,00)	Rp. 3.765.600,00,-
Biaya administrasi	<u>Rp. 500.000,00,-</u>

Piutang dagang cicilan

Rp. 14.725.600,00,-

Jadi cicilan perbulan adalah Rp. 818.088,88,88,-

Pada tanggal 30 Desember 2007 pembeli menyatakan tidak sanggup melanjutkan pembayarannya. Pembeli telah melunasi selama 8 kali cicilan sebesar Rp. 6.544.711,00,- dan yang belum dilunasi sebesar Rp. 8.180.889,00,-. Perusahaan menilai motor New Shogun 125SP dapat dijual seharga Rp.10.300.000,00,- (setelah diperhitungkan biaya perbaikan dan keuntungan yang diharapkan). Selisih antara nilai taksiran motor dengan sisa piutang penjualan cicilan (Rp.10.300.000,00 - Rp. 8.180.889,00) sebesar Rp. 2.119.111,00,- dicatat oleh perusahaan sebagai laba.

Dari kasus diatas perusahaan melakukan penjurnalan dengan :

Persediaan	Rp. 10.300.000,00,-
Piutang cicilan	Rp. 8.180.889,00,-
Laba	Rp. 2.119.111,00,-

Permasalahannya adalah perusahaan telah mencatat sebesar Rp. 10.300.000,00,- persediaan barang dagang yang membuat persediaan akhir menjadi besar dan harga pokok penjuaaaln akan menjadi kecil. Kecilnya harga pokok penjualan ini menyebabkan laba yang direalisasikan akan menjadi tinggi, perusahaan juga menghapus piutang secara langsung. Selain itu perusahaan telah mengakui laba sebesar Rp. 2.119.111,00,- yang mana laba tersebut baru bisa diakui setelah barang tersebut benar-benar terjual kembali kembali sebab hal ini juga mempengaruhi perhitungan laba rugi.

Permasalahan terakhir adalah penyajian biaya subsidi sebagai beban operasional oleh perusahaan belum tepat karena perusahaan telah merencanakan pemberian subsidi untuk setiap jenis penjualan. Seharusnya biaya subsidi tersebut disajikan sebagai potongan penjualan sesuai dengan SAK No. 23.1 paragraf 09 dimana setiap pendapatan yang timbul dari suatu transaksi biasanya ditentukan oleh persetujuan antara perusahaan dengan pembeli atau pengguna asset tersebut. Jumlah tersebut diukur dengan nilai wajar imbalan yang diterima atau yang dapat diterima perusahaan dikurangi dengan jumlah discount barang dagang dan volume yang diperoleh oleh perusahaan.

Berdasarkan latar belakang masalah tersebut, maka penulis tertarik untuk melakukan penelitian, pembahasan, dan analisis dengan Judul ” **ANALISIS AKUNTANSI PENJUALAN CICILAN PADA CV. DWI MANDIRI MOTOR TEMBILAHAN**”.

## **B. Perumusan Masalah**

Setelah memperhatikan uraian latar belakang masalah tersebut diatas, maka dapat dirumuskan permasalahan pokok yang dijumpai dalam penelitian tersebut yaitu :

**”Apakah perlakuan akuntansi penjualn cicilan pada CV. Dwi Mandiri Motor Tembilahan telah sesuai dengan Standar Akuntansi Keuangan yang berlaku umum?”**

## **C. Tujuan dan Manfaat Penelitian**

### **1. Tujuan Penelitian**

Tujuan dari penelitian ini antara lain :

”Untuk apakah perlakuan akuntansi penjualan cicilan pada CV. Dwi Mandiri Motor Tembilahan telah sesuai dengan Standar Akuntansi Keuangan yang berlaku umum?”

### **2. Manfaat Penelitian**

- a. Bagi perusahaan, diharapkan dapat menjadi sumbangan pemikiran untuk dapat dijadikan bahan pertimbangan dalam usaha perbaikan dan penyempurnaan atas kekurangan dalam perlakuan akuntansi penjualan cicilan.
- b. Sebagai tambahan referensi bagi penelitianlain yang berminat meneliti masalah ini lebih jauh dimasa yang akan datang.
- c. Bagi penulis untuk menambah wawasan dalam hal praktek yang dilakukan oleh perusahaan dalam perlakuan akuntansi penjualan cicilan.

## **D. Metode Penelitian**

Metode penelitain yang digunakan dalam penyusunan proposal tentang penjualan ciclan ini adalah sebagai berikut :

### **1. Lokasi penelitian**

Penelitain ini dilakukan pada dealer kendaraan bermotor roda dua CV. Dwi Mandiri Motor tepatnya dibagian keuangan atau akuntansi, yang berkedudukan di Jalan Abdul Manaf No.34 Tembilahan.

## **2. Jenis dan Sumber Data**

- a) Data primer, yaitu data yang didapat dari sumber pertama, berupa wawancara lisan pada bagian akuntansi atau keuangan mengenai sistem akuntansi yang digunakan untuk melakukan penjualan secara cicilan serta kebijakan-kebijakan lain perusahaan.
- b) Data sekunder, yaitu data yang diperoleh dari mengumpulkan bahan-bahan yang telah disusun oleh pihak perusahaan yang terdiri dari neraca, daftar laba rugi, sejarah umum dan struktur organisasi perusahaan. Keseluruhan data tersebut diperoleh dari bagian keuangan, administrasi dan pimpinan perusahaan.

## **3. Metode Pengumpulan Data**

Metode pengumpulan data yang digunakan penulis adalah dengan menggunakan metode wawancara, yaitu mengadakan tanya jawab langsung dengan bagian yang terkait dan dokumentasi mengenai penerapan metode penjualan cicilan dan pencatatan yang dilakukan perusahaan.

## **4. Analisis Data**

Untuk menelaah permasalahan yang ada dalam perusahaan yang diteliti maka penulis melakukan analisis secara diskriptif dimana data yang terkumpul dari hasil wawancara dan dokumentasi disusun sedemikian rupa untuk selanjutnya dibandingkan dengan teori-teori yang relevan, sehingga dengan demikian dapat diambil suatu kesimpulan.

## **E. Sistematika Penulisan**

Dalam membahas permasalahan diatas, penulis membaginya dalam lima bab dan dalam urutan sebagai berikut :

- Bab I : Merupakan bab pendahuluan yang mengemukakan latar belakang masalah, perumusan masalah, tujuan dan manfaat penelitian, metode penelitian dan sistematika penulisan.
- Bab II : Landasan teoritis bab ini membahas mengenai pengertian penjualan cicilan, beberapa pertimbangan dalam penjualan cicilan, pengertian pendapatan, pengakuan pendapatan, penggolongan piutang, perlakuan akuntansi terhadap laba kotor dan bunga, pembatalan kontrak dan pemilikan kembali, penyajian penjualan cicilan dalam laporan keuangan dan penjualan cicilan dari sudut pandang islam.
- Bab III : Gambaran umum perusahaan yang meliputi, sejarah singkat perusahaan, struktur organisasi dan aktivitas perusahaan.
- Bab IV : Bab ini merupakan bab hasil penelitian dimana penulis mengadakan analisis dan evaluasi terhadap permasalahan yang ditemukan dengan cara membandingkan teori penjualan dengan praktek yang diterapkan oleh perusahaan dalam penyajian dan pencatatan pengakuan pendapatan pada penjualan cicilan, perlakuan akuntansi atas pembatalan kontrak dan pnarikan kembali barang yang telah dijual, penyajian peiutang dalam neraca dan pencatatan biaya subsidi dalam laporan keuangan.

Bab V : Bab ini merupakan bab penutup yang berisikan kesimpulan dari hasil penelitian dan pembahasan, kemudian dikemukakan pala saran-saran sehubungan dengan masalah yang dibahas pada bab sebelumnya.

## **BAB II**

### **LANDASAN TEORITIS**

#### **A. Pengertian Penjualan Cicilan**

Sebelum dibahas mengenai penjualan cicilan lebih lanjut, terlebih dahulu dijelaskan pengertian penjualan jika ditinjau dari sudut pandang akuntansi.

Menurut Yunus (2000:109):

Penjualan cicilan adalah penjualan yang dilakukan dengan perjanjian dimana pembayarannya dilakukan secara bertahap yaitu :

- a. Pada saat barang diserahkan kepada pembeli, penjual menerima pembayaran pertama (*Down Paymen*).
- b. Sisa dibayar dalam beberapa kali cicilan.

Menurut Smith and Skousen (2001:132):

Pendapatan penjualan merupakan total penjualan kepada pelanggan untuk periode bersangkutan. Total ini tidak boleh mengandung tambahan-tambahan yang dikenakan atas penjualan serta pungutan pajak yang diwajibkan kepada perusahaan untuk memungut dan menyetornya kepada pemerintah. Kenaikan-kenaikan dari pungutan ini diakui sebagai hutang lancar. Retur dan potongan serta discount penjualan harus dikurangi dari penjualan kotor untuk mendapatkan penjualan bersih.

Dari definisi diatas dapat disimpulkan bahwa penjualan merupakan pendapatan yang diperoleh dari jumlah yang dibebankan kepada pelanggan atas penyerahan barang atau jasa. Kemudian, dari hasil penjualan ini dibebankan kepada penjualan kotor dan penjualan bersih.



Menurut Drebin (1999:121):

Penjualan harta benda tidak bergerak sering kali dilakukan berdasarkan rencana pembayaran yang ditangguhkan, dimana pihak penjual menerima uang muka (down payment) dan sisanya dalam bentuk penjualan cicilan selama beberapa tahun. Rencana pembayaran cicilan seperti ini telah digunakan secara luas oleh penjual harta benda tak bergerak pribadi dan oleh orang-orang yang menjual jasa pribadi. Rencana penjualan cicilan ini menyangkut penjualan yang berkisar dari kendaraan bermotor seperti air travel.

Dari definisi diatas berarti penjualan cicilan dapat dilakukan dengan perjanjian dimana pembayarannya dilaksanakan secara bertahap :

- a. Pada saat barang diserahkan kepada pembeli, penjual menerima pembayaran pertama untuk melunasi sebagian dari harga yang dianggap sebagai uang muka.
- b. Sisa dibayar dalam beberapa kali cicilan yang umumnya sama besar.
- c. Karena jangka waktu pelunasan yang relatif lama, biasanya dikenakan bunga atas saldo piutang cicilan dan perusahaan mengeluarkan biaya tambahan.

Syarat penjualan cicilan yang longgar memang dapat menarik lebih banyak konsumen tetapi hal ini tetap saja menimbulkan resiko yang tinggi. Begitu juga periode pembayaran yang perlu dihindari karena sewaktu-waktu dapat terjadi perubahan kemampuan konsumen dalam melunasi kewajibannya.

Selain itu penjualan kotor dapat juga diartikan sebagai total penjualan sebelum dikurangi dengan berbagai potongan atau pengurangan lainnya, penjualan bersih adalah penjualan yang telah dikurangi dengan potongan penjualan dan retur penjualan serta pengurangan-pengurangan lainnya.

Dari sisi penjualan itu sendiri, penjualan dapat dilakukan dengan berbagai cara yaitu :

a. Penjualan tunai

Penjualan tunai adalah penjualan yang dilakukan dimana pembayarannya diterima oleh penjual pada saat barang atau jasa diserahkan.

b. Penjualan kredit

Penjualan kredit adalah penjualan yang dilakukan dimana pembayarannya diterima pada saat tertentu dimasa yang akan datang sesuai dengan perjanjian.

c. Penjualan konsinyasi

Penjualan konsinyasi yaitu merupakan penyerahan barang secara fisik oleh pemilik kepada pihak lain yang bertindak sebagai agen (*consignee*) dan diatur dalam surat perjanjian sampai barang-barang tersebut dijual *consignee*.

d. Penjualan secara sewa beli

Penjualan secara sewa beli adalah pembeli bertindak sebagai penyewa dalam jangka waktu yang lama. Pada akhir masa sewa, si penyewa barang diberi hak untuk membeli atau yang menyewakan langsung memiliki barang tersebut.

## **B. Beberapa Pertimbangan Dalam Penjualan Cicilan**

Dalam penjualan cicilan ada beberapa faktor yang harus dipertimbangkan penjual dalam mengambil keputusan atau kebijaksanaan untuk mengurangi resiko yang besar yang diakibatkan dari kegagalan pihak pembeli dalam melunasi

kewajibannya, maka menurut Drebin (1999:122) pihak penjual harus mempertimbangkan hal-hal sebagai berikut :

- a. Uang muka ditetapkan harus cukup besar untuk menutupi penurunan nilai barang karena perubahan barang **”baru”** menjadi barang **”bekas”**.
- b. Periode pembayaran cicilan harus tidak terlalu lama atau panjang sebaiknya setiap bulan.
- c. Pembayaran berkala tidak harus melebihi penurunan nilai barang yang terjadi diantara pembayaran berkala, apabila nilai barang itu melebihi saldo nilai kontrak yang belum dibayar, maka pihak pembeli segan untuk memenuhi kontrak.

Selain itu ada beberapa beberapa faktor yang perlu diperhitungkan untuk dipertimbangkan oleh perusahaan dalam hal penjualan cicilan agar memperkecil resiko menurut Baridwan (2000:93) antara lain :

- a. Besarnya uang muka
- b. Besarnya tingkat bunga
- c. Lamanya jangka waktu cicilan
- d. Biaya-biaya yang mungkin timbul atas penjualan cicilan
- e. Resiko yang mungkin terjadi selama cicilan.

### **1. Besarnya uang muka**

Dengan adanya uang muka diharapkan akan mengurangi kerugian yang mungkin terjadi pada saat pembeli lalai (*default*) dalam membayar kewajibannya. Semakin besar uang muka akan semakin memperkecil resiko dan memperbesar terjadinya kembali modal.

Namun dalam penentuan uang muka ini juga diperlukan pemikiran yang matang dimana jika uang muka yang ditetapkan perusahaan terlalu besar

mengakibatkan bertambahnya daya saing dengan perusahaan lain yang lebih berani dengan uang muka yang lebih kecil dan mungkin tanpa uang muka. Besarnya perusahaan menentukan uang muka tergantung pada tingginya harga barang tersebut dijual. Pembeli perseorangan biasanya dibebani uang muka yang lebih besar dibanding dengan pembeli yang dijamin oleh perusahaan atau kantor dimana pembeli tersebut bekerja.

## **2. Besarnya tingkat bunga**

Dalam penjualan cicilan beban bunga merupakan suatu tingkat bunga yang diberikan penjual kepada pembeli, dengan perhitungan berdasarkan jumlah yang dibiayai oleh pembeli (harga jual dikurangi dengan uang muka) dan besarnya dipengaruhi oleh daya saing dipasaran. Besarnya tingkat bunga yang dibebankan akan mengakibatkan calon pembeli akan keperusahaan lain yang menetapkan bunga lebih rendah.

## **3. Jangka waktu cicilan**

Semakin lama jangka waktu cicilan maka akan semakin lama resiko yang mungkin terjadi antara lain berubahnya kemampuan pembeli untuk membayar cicilan, resiko kerugian akibat penurunan nilai dari depresiasi sehingga terjadi ingkar janji, penjual sulit untuk menuntut pembeli agar melunasi cicilan yang telah jatuh tempo dan sisa pokok pinjaman karena pembeli akan lebih senang lagi menyerahkan barang tersebut dan tidak perlu membayar cicilan, jangka waktu satu cicilan dengan cicilan berikutnya jangan terlalu lama, sehingga pembeli merasa tidak terlalu berat membayar cicilan.

#### **4. Biaya-biaya yang ditimbulkan atas penjualan cicilan**

Pada penjualan cicilan timbul biaya-biaya tambahan dibandingkan dengan penjualan biasa (*regular sales*) yang ditanggung oleh penjual, yaitu biaya pembukuan, biaya penagihan, biaya service, dan biaya perbaikan. Biaya service dan biaya perbaikan ini ditujukan untuk menjaga kondisi barang tersebut supaya dalam keadaan baik.

#### **5. Resiko-resiko yang mungkin terjadi selama cicilan**

Selama penjualan cicilan mungkin akan terjadi resiko baik yang disengaja ataupun yang tidak disengaja oleh pembeli.

Resiko menurut Baridwan (2000:95) antara lain:

1. Menurun kemampuan membeli dalam penjualan cicilan
2. Meninggalnya pembeli, dimana ahli waris tidak dapat melakukan pembayaran cicilan tersebut.
3. Itikad tidak baik ataupun kelalaian pembeli untuk tidak melakukan pembayaran cicilan, tidak menjaga ataupun merawat agar barang dalam kondisi baik.
4. Terjadinya musibah diluar dari kekuasaan pembeli

### **C. Pengertian Pendapatan**

Pendapatan merupakan hal yang penting bagi suatu perusahaan sebagai faktor penjamin kegiatan perusahaan dan merupakan ukuran keberhasilan dari operasi perusahaan.

Menurut Belkaoui (2000:179) bahwa :

Pendapatan adalah hasil penjualan barang-barang dan jasa-jasa yang diukur berdasarkan jumlah yang dibebankan kepada pembeli, klien atau penyewa-penyewa untuk barang-barang atau jasa-jasa yang diserahkan kepada mereka. Dalam pengertian pendapatan pula keuntungan-keuntungan dari penjualan

atau penukaran asset-asset selain barang yang diperdagangkan, bunga deviden sebagai dari hasil investasi, dan penambahan-penambahan lain sebagai modal yang tidak berasal dari pemasukan modal dan penyesuaian modal.

Dari definisi diatas dapat disimpulkan bahwa dalam penjualan produk perusahaan, pendapatan merupakan *gross concept* dan dalam hal tersebut yang terjadi secara insidental, pendapatan merupakan *net concept*, yaitu merupakan pendapatan yang diukur setelah dikurangi harga pokok dari asset yang dijual.

Defenisi menurut Hendriksen (2002:164) menyebutkan :

Pendapatan adalah ekspresi dari keseluruhan barang-barang atau jasa-jasa yang ditransfer oleh suatu perusahaan kepada pelanggannya selama satu periode.

Definisi pendapatan yang dikemukakan oleh Standar Akuntansi Keuangan (2007:23.2) sebagai berikut:

Pendapatan adalah arus kas bruto dari manfaat ekonomi yang timbul dari aktivitas normal perusahaan selama satu periode bila arus masuk tersebut mengakibatkan kenaikan asset yang tidak berasal dari kontribusi penanaman modal.

Sementara itu menurut Baridwan (1999:30) adalah:

Pendapatan adalah aliran masuk atau kenaikan lain asset suatu badan usaha atau pelunasan hutangnya (kombinasi keduanya) selama satu periode yang bersal dari penyerahan atau pembuatan barang, penyerahan jasa atau kegiatan lain yang merupakan kegiatan utama badan usaha.

Dari pengertian diatas dapat dikatakan, bahwa pendapatan merupakan aliran kas masuk atau kenaikan asset akibat kegiatan utama badan usaha. Defenisi pendapatan menurut FASB seperti yang dikutip oleh Harahap (2001:113) adalah:

*Revenue* sebagai arus masuk atau peningkatan nilai asset dari suatu entitas atau penyelesaian kewajiban dari entitas atau gabungan keduanya selama periode tertentu yang berasal dari penyerahan atau produksi barang, pemberian jasa atas pelaksanaan kegiatan utama perusahaan yang sedang berjalan.

Dalam hal mengetahui jumlah pendapatan yang diperoleh dari hasil penjualan kredit, pendapatan masih harus dikurangi dengan perkiraan-perkiraan seperti :

- a. Potongan penjualan (*trade discount*)
- b. Penjualan tunai
- c. Pengembalian penjualan
- d. Ongkos angkut
- e. Kerugian piutang (*bad debt losses*)

Sesuai yang dikemukakan Belkaoui (2000:326) berikut :

Potongan tunai dan setiap potongan harga faktur seperti kerugian piutang tak tertagih, merupakan penyesuaian untuk menghitung ekuivalen kas netto yang benar atau nilai tunai klaim uang dan konsekuensinya harus dikurangi pada saat menghitung penghasilan.

Pendapatan merupakan pos yang paling penting dalam laporan keuangan karena berguna untuk tujuan tertentu. Diantaranya adalah untuk menentukan besarnya pembayaran deviden.

Akuntan biasanya mengakui bahwa pendapatan telah jika pendapatan telah direalisasi, sehingga pengakuan pendapatan berarti melaporkan pendapatan dalam laporan keuangan atau mencatat pendapatan pada buku catatan perusahaan.

Selain itu, Kieso dan Waygandt (2000:195) terdapat dasar untuk menentukan saat diakuinya pendapatan yaitu :

1. Pengakuan pendapatan selama produksi  
Ini terlihat dari kontrak-kontrak pembangunan yang bersifat jangka panjang.
2. Pada saat penyelesaian produksi  
Ini dapat dijumpai pada produksi logam mulia, produksi pertanian, dan jasa.
3. Pada saat penjualan  
Saat ini sering dipakai untuk kebanyakan barang dijual.
4. Pada saat penerimaan kas  
Ini dipakai untuk penjualan dengan cicilan, pertukaran aktiva tetap dan penilaian yang ditetapkan dengan divervikasi.

#### **D. Pengakuan Pendapatan**

Dalam pengakuan pendapatan sering mengalami kesulitan dalam pencatatannya, hal ini dikarenakan persetujuan penjual barang dengan penyerahannya dilakukan dalam waktu yang berlainan. Secara umum pendapatan diakui pada saat realisasinya. Namun demikian terdapat kesulitan dalam konsep realisasi ini. Kesulitan utama adalah karena akuntan memberikan pengertian yang berbeda mengenai pengertian realisasi.

Dalam Standar Akuntansi Keuangan (2007:23.17) disebutkan bahwa :



Pendapatan diakui hanya bila besar kemungkinan manfaat ekonomi sehubungan dengan transaksi tersebut akan mengalir pada perusahaan, kadang-kadang, kemungkinan hal tersebut sangat kecil, sampai imbalan diterima atau ketidakpastian dihilangkan. Misalnya, belum ada bahwa pemerintah asing akan memberikan izin untuk pengiriman imbalan untuk suatu penjualan dinegara asing. Bila izin diberikan ketidakpastian tersebut dihilangkan dan pendapatan diakui. Namun, bila suatu ketidakpastian timbul tentang kolektibilitas sejumlah tertentu yang sudah termasuk dalam pendapatan, jumlah yang tidak tertagih atau jumlah yang pemulihannya tidak lagi besar kemungkinannya, diakui sebagai beban menggantikan penyesuaian jumlah pendapatan yang diakui semuanya.

Menurut Fisher, Taylor dan Leer (2002:14) ada beberapa kriteria yang harus dipenuhi agar pendapatan diakui yaitu :

1. Proses menghasilkan barang atau jasa telah sesuai atau hampir selesai
2. Pertukaran telah terjadi
3. Transaksi atau kejadian yang menghasilkan pendapatan yang memiliki tingkat kepermanenan yang tinggi.

Dalam Hermanto (2002:386) mengatakan bahwa ada tiga kriteria yang harus dipenuhi untuk dapat diakui sebagai pendapatan yaitu:

1. Tidak ada kewajiban yang melekat pada pihak penjual (diperoleh)
2. Nilai relatif produk atau barang yang dijual ditentukan oleh transaksi yang terjadi antara dua yang independen (keterukuran)
3. pihak pembeli dianggap berkemampuan untuk membayar harga yang telah disepakati dalam transaksi, telah membayar atau janji untuk membayar (kolektabilitas)

Pengakuan pendapatan pada saat realisasi berarti pengakuan pendapatan dilakukan bila pertukaran telah terjadi atau barang dan jasa harus telah diserahkan kepada pelanggan atau klien. Untuk transaksi-transaksi penjualan yang salah satu atau

lebih dari kriteria itu tidak atau belum terpenuhi, pengakuan pendapatannya ditunda atau ditangguhkan.

Dalam Standar Akuntansi Keuangan (2007:23.3) menyebutkan bahwa :

Pendapatan dari penjualan barang harus diakui bila seluruh kondisi berikut terpenuhi:

1. Perusahaan telah memindahkan secara signifikan dan telah memindahkan manfaat kepemilikan barang kepada pembeli.
2. Perusahaan tidak lagi mengelola atau melakukan pengendalian efektif atas barang yang dijual.
3. Jumlah pendapatan tersebut harus diukur dengan modal.
4. Besar kemungkinan manfaat ekonomi yang dihubungkan dengan transaksi akan mengalir kepada perusahaan tersebut.
5. Biaya yang terjadi atau yang akan terjadi sehubungan dengan transaksi penjualan dapat diukur dengan andal.

Sebagai ketentuan yang biasanya didalam Standar Akuntansi Keuangan (2000:23.29) pendapatan harus diakui dengan standar sebagai berikut:

1. Bunga harus diakui atas dasar Proporsi waktu yang menghitungkan efektif aktiva tersebut.
2. Royalti harus diakui atas dasar akrual sesuai dengan substansi perjanjian yang relevan; dan
3. Dalam metode biaya (*cost method*), deviden tunai harus diakui bila hak pemegang saham untuk menerima pembayaran tersebut ditetapkan.

Selanjutnya menurut Niswonger (2001:532) membagi pelaporan pendapatan menjadi seperti :

1. Saat penjualan (*point of sale*)  
Pendapatan dari penjualan barang biasanya ditentukan dengan metode saat pendapatan, dimana pendapatan direalisasikan pada saat hak kepemilikan berpindah kepihak pembeli.
2. Penerimaan pembayaran (*receipt of payment*)  
Pengakuan pendapatan dapat juga ditangguhkan sampai saat diterimanya pembayaran.
3. Pada saat diterimanya uang tunai  
Ini dipakai untuk penjualan dengan cicilan pertukaran aktiva tetap tanpa nilai yang ditetapkan dapat diferifikasi.

Dapat diterangkan bahwa ada dua prinsip dalam pengakuan pendapatan dan beban, yaitu *acrua basis* dan *cost basis*. *Acrua basis* pendapatan dan beban diakui pada saat transaksi terjadi. Sedangkan *cost basis* pendapatan dan beban diakui manakala diterima uang tunai.

### **E. Penggolongan Piutang**

Jenis transaksi yang dapat menimbulkan piutang sangat banyak, menurut pernyataan Standar Akuntansi No. 9 yaitu:

Menurut sumber terjadinya, piutang dapat digolongkan dalam dua kategori yaitu piutang usaha dan piutang lain-lain.

#### **a. Piutang usaha**

piutang usaha meliputi piutang yang timbul karena penjualan produk atau penyerahan jasa dalam rangka proses kegiatan usaha normal perusahaan. Piutang usaha dapat diklasifikasikan menjadi piutang dagang dan piutang wesel.

Menurut Dyckman (2000:304) menyatakan bahwa :

Piutang usaha adalah jumlah yang harus dibayarkan kepada perusahaan oleh pelanggan atas penjualan barang dan jasa atas kegiatan usaha normal. Piutang tersebut didukung oleh faktur penjualan atau dokumen lainnya selain jaminan tertulis formal, dan didalamnya dimuat jumlah yang diharapkan dapat ditagih pada tahun setelah tanggal neraca atau dalam siklus operasi perusahaan mana yang lebih lama.

#### **1. Piutang dagang**

Piutang usaha atau piutang dagang ini meliputi yang timbul karena penjualan produk dalam kegiatan normal perusahaan. Piutang dagang ini merupakan kredit jangka pendek kepada pelanggan, pelunasannya 30 sampai 90 hari.

## 2. Piutang wesel

Niswonger (2001:325) mengemukakan pengertian piutang wesel sebagai berikut :

Wesel (*note*) adalah perintah tertulis untuk membayar sejumlah uang tertentu atas permintaan atau pada suatu tanggal yang telah ditetapkan.

Piutang wesel disebut juga *note receivable*. Piutang wesel menurut Baridwan (2000:141) :

Piutang wesel adalah janji tertulis yang tidak bersyarat dari satu pihak kepada pihak lain untuk membayar sejumlah uang tertentu pada tanggal tertentu dimasa yang akan datang.

Dengan janji tertulis ini sebagai penegas, maka wesel tagih memiliki beberapa kelebihan dibanding piutang yang tidak didukung dengan perjanjian tertulis. Wesel tagih ini pun dapat dipindah tangan kan atau didiskontokan bila perusahaan membutuhkan uang kas.

Piutang tersebut didukung oleh faktur penjualan dan dokumen lainnya selain jaminan tertulis formal, dan didalamnya dimuat jumlah yang diharapkan dapat ditagih pada tahun setelah tanggal neraca atau dalam siklus operasi perusahaan, mana yang lebih lama.

b. Piutang lain-lain

transaksi yang timbul dari transaksi usaha normal perusahaan digolongkan sebagai piutang lain-lain. Transaksi menurut Baridwan (2002:125) tersebut meliputi :

1. Persekot dalam kontrak pembelian
2. Klaim terhadap perusahaan pengangkut untuk barang-barang rusak atau hilang
3. Klaim terhadap perusahaan asuransi atas kerugian-kerugian yang ditanggihkan
4. Klaim terhadap pegawai perusahaan
5. Klaim terhadap restitusi pajak
6. Tagihan terhadap langganan untuk pengembalian terhadap tempat barang
7. Uang muka pada anak perusahaan
8. Uang muka pada pegawai perusahaan
9. Piutang deviden
10. Piutang pesanan pembelian saham dan lain-lain.

**F. Perlakuan Akuntansi Terhadap Pengakuan laba kotor dan Bunga**

Metode laba kotor menurut Drebin (1999:122) umumnya ditetapkan dengan dua cara yaitu :

1. Penetapan laba kotor dalam periode penjualan  
Penjualan cicilan dapat dipandang sebagai transaksi dengan penanganan seperti penjualan biasa. Laba kotor dapat kita tetapkan pada saat penjualan saat dimana barang-barang ditukarkan dengan paksaan terhadap pelanggan atau konsumen. Prosedur ini membutuhkan penetapan semua beban yang menyangkut penyelenggaraan penjualan piutang tak tertagih., pada saat penjualan.hal ini dilakukan dengan mendebet perkiraan beban yang bersangkutan dan mengkredit penyisihan atau beban yang diantisipasi.
2. Penetapan laba kotor dalam periode penagihan  
Penjualan cicilan dapat dipandang sebagai transaksi khusus untuk penanganan laba kotor yang dilakukan dalam periode penagihan piutang cicilan dan bukan dalam periode dimana ini timbul. Arus masuk kas, kemudian menjadi kriteria penetapan pendapatan.  
Metode laba kotor yang diakui pada saat penjualan, ketentuan akuntansi yang

dijalankan adalah sebagai berikut :

1. Laba kotor (selisih harga jual dengan harga pokok) diakui seluruhnya pada tahun dimana penjualan diukur, hasil penagihan atas penjualan yang dilakukan dalam penjualan, tidak mengakui adanya laba tetapi hanya mencatat penerimaan kas dan mengurangi piutang.
  2. Hasil penagihan sesudah tahun penjualan dianggap sebagai pengembalian harga pokok.
  3. Apabila konsumen dibebani bunga, maka penetapan atas bunga dilakukan dengan mengakui adanya pendapatan bunga.
- Penggunaan laba kotor menurut Drebin (1999:123) dalam periode penagihan

per kas, prosedur alternatif yang dilakukan :

1. Penerimaan terlebih dahulu dialokasikan untuk menutupi harga pokok barang yang dijual setelah harga pokok diperoleh, penerimaan selanjutnya dari penjualan cicilan dicatat sebagai cicilan.
2. Penerimaan terlebih dahulu dicatat sebagai laba kotor sesuai dengan persentasenya, sedangkan sisanya dialokasikan untuk menutupi harga pokok.
3. penerimaan dialokasikan sebagian untuk menutupi harga pokok dan sebagian lagi untuk realisasi laba kotor sesuai dengan perbandingan harga pokok dengan seluruh laba kotor dari penjualan tersebut. Dengan demikian laba kotor akan selalu timbul pada saat penerimaan cicilan yang jumlahnya sebanding dengan penerimaan tersebut

Dari ketiga prosedur diatas, cara yang ketiga inilah yang sering digunakan dalam menentukan laba kotor. Cara ini disebut cara cicilan (*installment Method*). Selisih harga pokok penjualan dengan harga jual dicatat sebagai laba kotor yang ditangguhkan ini menjadi laba kotor yang direalisasi sebanding dengan jumlah kas yang diterima dari cicilan.

Sedangkan akuntansi untuk penjualan cicilan menurut Skosen (2000:470) yaitu :

Akuntansi untuk penjualan cicilan dengan menggunakan pendekatan laba kotor yang ditangguhkan mensyaratkan penentuan terhadap laba kotor untuk penjualan setiap tahun dan membentuk rekening piutang dagang dan rekening laba kotor yang diidentifikasi pada tahun penjualan. Bentuk penagihan dilaksanakan pada tahun terjadinya piutang.

Dalam perjanjian penjualan cicilan biasanya si penjual disamping memperhitungkan laba juga memperhitungkan beban bunga terhadap jumlah harga dalam kontrak yang belum dibayar pembeli. Beban ini biasanya dibayar bersama-sama dengan pembayaran angsuran atas bunga menurut kontrak.

Dalam perjanjian cicilan selalu membebankan bunga atas sisa cicilan, tetapi dalam hal penjualan tertentu perhitungan bunga akan tidak diperlihatkan oleh penjual. Hal tersebut akan diketahui jika harga pembelian tunai dibandingkan dengan harga penjualan cicilan, dimana penjualan cicilan yang lebih tinggi menggambarkan bentuk penjualan cicilan dikenakan bunga. Besar bunga yang dibebankan oleh pihak penjual di bayar oleh pembeli bersama-sama dengan pembayaran pokok cicilan.

Menurut Yunus (2000:113-115) besarnya bunga yang dibebankan setiap periode pembayaran dihitung dengan menggunakan salah satu metode dibawah ini:

1. Bunga diperhitungkan dari sisa harga pokok selama jangka waktu angsuran cara ini disebut juga *long end interest*.
2. Bunga diperhitungkan dari setiap angsuran yang harus dibayar yang diperhitungkan sejak tanggal perjanjian ditanda tangani sampai tanggal jatuh tempo setiap angsuran yang bersangkutan. Cara ini disebut *short end interest*
3. pembayaran angsuran periodik dilakukan dalam jumlah yang sama dimana didalamnya termasuk angsuran pokok dan bunga yang diperhitungkan dari saldo kontrak selama jangka waktu perjanjian. Cara ini lebih dikenal dengan metode *annuitet*
4. Bunga secara periodik diperhitungkan berdasarkan dari sisa harga pokok.

## **G. Penjualan Cicilan Dengan Tukar Tambah**

Yang dimaksud dengan pertukaran ini adalah apabila penjualan menyerahkan barang dengan perjanjian angsuran, sedangkan pembayaran pertama (*down payment*) dari pembeli barang-barang bekas. Barang barang bekas tersebut dinilai atas dasar

perjanjian yang telah diadakan antara penjual dengan pembeli. Bagi penjual, meskipun ia sudah terikat dengan perjanjian perjanjian angsuran yang telah dibuat tetapi untuk lebih aman dan hati-hati, maka barang yang diterima dari pertukaran tadi harus dinilai kembali dengan memperhatikan kemungkinan adanya revisi atau perbaikan-perbaikan serta suatu tingkat laba pada umumnya diharapkan dari penjualan barang yang diterima harus dicatat sebesar harga penilaian yang dianggap sebagai "*estimated cost*" sedangkan jumlah harga barang yang diterima menurut tawar menawar dalam perjanjian bukan merupakan harga pertukarannya. Perbedaan antara *estimated cost* dengan harga pertukaran dicatat dalam rekening "cadangan perbedan pertukaran".

Pada barang tukar tambah, sering menyebabkan penjualan khusus yang diberi nilai tukar lebih (*over allowance*). Pemberian nilai tukar lebih ini sebenarnya merupakan pengurangan atas harga jual, dan perkiraan harus melaporkan kenyataan ini dengan tepat. Selisih antara nilai tukar tambah dengan nilai belinya bagi perusahaan harus dilaporkan baik sebagai beban pada perkiraan nilai tukar tambah maupun sebagai pengurangan dalam perkiraan penjualan cicilan.

Contoh : suatu perusahaan menjual satu unit motor baru dengan harga Rp. 15.000.000,00, dengan perjanjian penjualan cicilan, harga pokok motor Rp.10.000.000,00, uang muka pembelian dengan menyerahkan motor bekas dan disetujui seharga Rp. 4.000.000,00. Biaya-biaya perbaikan motor tersebut Rp. 500.000,00. Harga jual setelah perbaikan Rp. 3.750.000,00, laba yang diharapkan 25% dari harga jual motor bekas.



Perhitungan :

Harga pertukaran motor bekas	Rp. 4.000.000,00
Harga penilaian terhadap motor bekas	Rp. 3.750.000,00
Dikurangi :	
Ongkos perbaikan	Rp. 500.000,00
Laba yang diharapkan dalam penjualan motor bekas (25% x Rp. 3.750.000,00)	<u>Rp. 937.500,00 +</u> <u>(Rp. 1.437.500,00)</u>
Harga pertukaran wajar	<u>(Rp. 2.312.500,00)</u>
Perbedaan harga pertukaran (terlalu tinggi)	<b>Rp. 1.687.500,00</b>

Pencatatannya :

Persediaan barang dagangan motor bekas	Rp. 2.312.500,00
Cadangan perbedaan harga pertukaran	Rp. 1.687.500,00
Piutang cicilan	Rp. 11.000.000,00
Penjualan cicilan	Rp. 15.000.000,00
Harga pokok penjualan	Rp. 10.000.000,00
Persediaan barang dagang motor baru	Rp. 10.000.000,00

## **H. Pembatalan Kontrak Dan Pemilikan Kembali (*Default And Repossession*)**

Bila pembeli gagal untuk memenuhi kewajibannya seperti yang tercantum dalam surat perjanjian penjualan cicilan, maka barang yang telah dijual tersebut dapat ditarik dan dimiliki kembali oleh si penjual.

Dalam hal ini pencatatan yang dilakukan dalam buku menurut Yunus (2000:113) adalah :

1. Pencatatan pemilikan kembali barang dagangan.
2. Penghapusan saldo piutang penjualan angsuran atas barang-barang tersebut.
3. Menghapus saldo laba kotor yang belum direalisasi atas penjualan angsuran yang bersangkutan.
4. Pencatatan keuntungan atau kerugian karena pemilikan kembali barang-barang tersebut.

Jika untuk melindungi dari resiko tak tertagih, perusahaan akan mengikat setiap penjualan harga tetap atau benda bergerak dengan suatu kontrak yang dinamakan dengan perjanjian (*security agreement*) yang menjamin mereka untuk mengambil alih kembali bila mereka mangkir dalam pembayaran.

Biasanya dalam transaksi penjualan memasukan salah satu kriteria untuk menjamin kembalinya barang bila terjadi kelalaian oleh pembeli berupa :

### **1. Kontrak Penjualan Bersyarat**

Hak atas harta benda dapat ditahan oleh penjual sampai seluruh harga beli dibayar oleh pihak pembeli. Persetujuan demikian dikenal dengan kontrak perjanjian bersyarat (*conditional sales contrach*). Akan tetapi untuk tujuan pembukuan, persetujuan demikian diperlukan sebagai penjualan dan penyerahan harta benda.

## 2. Penyerahan Hak Atas Harta Yang Terkena Hak Pegang

Hak atas harta benda yang terkena hak pegang hipotik untuk harga jual yang belum dibayar dapat diserahkan kepada pihak pembeli. Jika pembeli gagal memenuhi pembayaran-pembayarannya yang disetujui, maka hak pegang atau hipotik ini menetapkan pembayaran kembali hak ini kepada pihak penjual.

## 3. Penyerahan Hak Kepada Wali (*trustee*)

Hak atas harta benda dapat diserahkan kepada suatu *trustee* atau wali sampai pembayaran-pembayarannya menurut kontrak diselesaikan. Pada waktu pihak penjual menerima pembayaran terakhir, hak terhadap harta benda diserahkan kepada *trustee* kepada pihak pembeli.

## 4. Penyerahan sewa beli

Harta benda dapat dikontrak sewakan sampai seluruh harga beli dibayar oleh pihak pembeli. Setelah dibayar maka hak atas benda itu beralih kepada pembeli.

# **I. Penyajian Penjualan Cicilan Dalam Laporan Keuangan**

Dalam penyajian penjualan cicilan dalam laporan keuangan (Neraca dan Laporan Laba-Rugi) tidak banyak berbeda dengan penyusunan laporan keuangan pada umumnya. Dalam neraca terdapat rekening piutang dan laba kotor yang belum direalisasi yang erat hubungannya dengan penjualan.

Apabila piutang penjualan cicilan dicatat sebagai golongan aktiva lancar, maka posisinya sama dengan piutang biasa dimana aktiva ini dapat dikonversikan

menjadi uang kas dalam siklus operasi normal perusahaan (tidak lebih dari satu tahun). Pada hal meliputi penjualan cicilan, realisasi piutang menjadi uang mungkin meliputi jangka waktu lebih dari satu tahun.

Dengan tidak menyimpang dari Standar Akuntansi Keuangan, maka "piutang penjualan cicilan" pada umumnya dapat dilaporkan sebagai golongan "aset lancar" dengan diberi penjelasan tertentu sehingga jelas dan tidak menyesatkan bagi pihak-pihak yang berkepentingan dalam laporan keuangan yang bersangkutan. Misalnya memberi "footnote" atau melampirkan dalam piutang penjualan cicilan dengan menyebutkan tanggal dan jangka waktu tersebut akan jatuh tempo.

Untuk menggolongkan aktiva lancar, Drebin (1999:130) menekankan pada pengungkapan yang jelas sebagai berikut :

Dalam melaporkan piutang usaha cicilan sebagai piutang lancar, pengungkapan tanggal jatuh tempo kontak penjualan cicilan akan memberikan penilaian dan gambaran yang lebih baik kepada pembaca neraca mengenai posisi keuangan perusahaan., tanggal jatuh tempo ini harus diungkapkan dengan tanda kurang ataupun dengan catatan kaki atau dapat juga dicantumkan menurut tanggal jatuh tempo tahunnya.

Menurut Yunus (2000:127) untuk laba kotor yang belum direalisasi dalam neraca dapat dicantumkan kedalam salah satu dari tiga transaksi tersebut dibawah ini :

1. Sebagai hutang (*liability*) dan dilaporkan diwawah kelompok-kelompok "pendapatan yang masih akan diterima" (*deffered revenue*).
2. Sebagai rekening penilaian (*evaluation account*) dan mengurangi rekening "piutang penjualan cicilan".
3. Sebagai rekening modal dan dicatat sebagai bagian dari "laba yang ditahan" (*retained earnings*).

Laba kotor yang belum direalisasi dari penjualan angsuran biasanya disajikan dalam kelompok hutang didalam neraca sebagai "pendapatan yang masih harus diterima" (*differed revenue*). Perjanjian semacam ini dilaksanakan karena penjualan cicilan sesungguhnya menaikkan posisi modal kerja perusahaan. Tetapi karena pengakuan bertambahnya modal kerja ini harus menanti perubahan oiutang cicilan kedalam uang tunai (menanti pembayaran piutang dari pelanggan yang bersangkutan).

Penyajian sebagai rekening penilaian asset ini didasarka atas pendapatan yang belum adanya jaminan tentang pendapatan (*revenue*) disamping jumlah piutan yang sudah dicatat. Sebaiknya jika penagihan atas kontrak penjualan cukup terjamin, maka dapat ditetapkan wahwa penjualan cicilan telah menghasilkan laba kotor sebagai mana halnya dengan penjualan biasa, kecuali jika laba harus ditetapkan sebagai terkena sepenuhnya pada penghasilan atau tersedia untuk deviden sebagai penagihan dilakukan.

Menurut Drebin (1999:131) pendekatan seperti ini menyatakan pengelompokan kembali laba kotor yang ditangguhkan kedalam tiga elemen sebagai berikut :

1. Penyisihan benda yang kontinue, yang masih diantisipasi kedalam penagihan hutang usaha cicilan yang meliputi benda-benda yang timbul dari ketidakmampuan membayar dan pemilikan kembali. Penyisihan ini akan dikurangi dari saldo piutang usaha cicilan.
2. Kewajiban PPN atas bagian dari laba kotor yang belum ditetapkan dlam SPT Pajak. Kewajiban PPN ini tidak dapat disatukan dengan saldo yang melaporkan PPN yang sudah diakrualkan, karena jumlah ini akan menjadi jumlah yang harus dibayar hanya apabila piutang usaha cicilan itu direalisasi menjadi uang kas dalam periode berikutnya.

3. Saldo yang menyatakan laba bersih, yang ditetapkan pada kontrak penjualan cicilan. Jumlah ini dilaporkan sebagai saldo laba yang ditahan yang tidak harus digunakan sebagai dasar untuk deviden sampai piutang usaha cicilan ditagih (dan diterima).

Perhitungan laba-rugi untuk perusahaan yang melakukan penjualan jasa dan penjualan cicilan, menunjukkan laba kotor untuk masing-masing jenis penjualan dan total laba kotor. Data-data mengenai penagihan atas kontrak penagihan penjualan cicilan, mengenai tingkat laba yang ditetapkan pada penagihan seperti itu, dan mengenai laba kotor yang belum direalisasi, didalam laporan skedul pendukung.

#### **J. Penjualan Cicilan Menurut Pandangan Islam**

Dalam penjualan cicilan beban bunga merupakan tingkat bunga yang diberikan penjual kepada pembeli, dengan perhitungan berdasarkan jumlah yang dibiayai oleh penjual. Besarnya tingkat bunga yang dibebankan akan mengakibatkan calon pembeli akan beralih keperusahaan lain yang menetapkan bunga yang lebih rendah.

Sementara itu dalam sudut pandang islam bunga ini merupakan bagian dari riba. Riba adalah tambahan uang atas modal yang diperoleh dengan cara yang tidak benarkan syara' apakah tambahan itu sedikit maupun banyak. Sedangkan para ahli fiqh mendefinisikan riba dengan kelebihan harta dengan muamalah dengan tidak adanya imbalan/gantinya, maksud dari pernyataan ini adalah tambahan terhadap modal yang timbul akibat transaksi utang piutang yang harus diberikan kepada pemilik uang pada saat utang jatuh tempo.

### **a. Macam-macam Riba**

Ulama fiqh membagi riba menjadi 2 macam :

1. Riba fadl adalah riba yang berlaku dalam jual beli yang didefinisikan oleh para ulama fiqh dengan ”kelebihan pada salah satu harta sejenis yang dijual belikan dengan ukuran syara”.
2. Riba An Nasiah adalah kelebihan atas piutang yang diberikan orang yang berutang kepada pemilik modal ketika waktu yang disepakati jatuh tempo.

### **b. Larangan Riba Dalam Al-qur'an dan Hadits**

Allah telah menurunkan larangan memakan riba secara bertahap untuk mengurangi kesengsaraan masyarakat, larangan tersebut terdapat dalam surat Ali Imran ayat 130 dan surat Al-Baqarah ayat 275 dan 282.

Dalam surat Ali Imran ayat 130 yang berbunyi :

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا الرِّبَا أَضْعَافًا مُّضَاعَفَةً  
وَاتَّقُوا اللَّهَ لَعَلَّكُمْ تُفْلِحُونَ ﴿١٣٠﴾

Artinya : Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu memakan riba dengan berlipat ganda dan bertakwalah kamu kepada Allah supaya kamu mendapat keberuntungan.

Dalam surat al-baqarah ayat 275 yang berbunyi :

الَّذِينَ يَأْكُلُونَ الرِّبَا لَا يَقُومُونَ إِلَّا كَمَا يَقُومُ الَّذِي يَتَخَبَّطُهُ الشَّيْطَانُ  
مِنَ الْمَسِّ ذَلِكَ بِأَنَّهُمْ قَالُوا إِنَّمَا الْبَيْعُ مِثْلُ الرِّبَا وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ  
وَحَرَّمَ الرِّبَا فَمَنْ جَاءَهُ مَوْعِظَةٌ مِنْ رَبِّهِ فَانْتَهَى فَلَهُ مَا سَلَفَ وَأَمْرُهُ  
إِلَى اللَّهِ وَمَنْ عَادَ فَأُولَٰئِكَ أَصْحَابُ النَّارِ هُمْ فِيهَا خَالِدُونَ ﴿٢٧٥﴾

Artinya : Orang-orang yang makan (mengambil) riba tidak dapat berdiri melainkan seperti berdirinya orang yang kemasukan syaitan lantaran (tekanan) penyakit gila. Keadaan mereka yang demikian itu, adalah disebabkan mereka berkata (berpendapat), sesungguhnya jual beli itu sama dengan riba, padahal Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba. Orang-orang yang telah sampai kepadanya larangan dari Tuhannya, lalu terus berhenti (dari mengambil riba), maka baginya apa yang telah diambilnya dahulu (sebelum datang larangan); dan urusannya (terserah) kepada Allah. Orang yang kembali (mengambil riba), maka orang itu adalah penghuni-penghuni neraka; mereka kekal di dalamnya.



Sedangkan menurut Surat Al-Baqarah ayat 282

يَتَأْتِيهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا إِذَا قَدَّيْتُمْ مِدَيْنَ إِلَى أَجَلٍ مُّسَمًّى فَاكْتُبُوهُ  
وَلْيَكُتَبَ بَيْنَكُمُ كَاتِبٌ بِالْعَدْلِ وَلَا يَأْبَ كَاتِبٌ أَنْ يَكْتُبَ كَمَا عَلَّمَهُ  
ٱللَّهُ فَلْيَكُتَبْ وَلِيُمْلِلِ ٱلَّذِى عَلَيْهِ ٱلْحَقُّ وَلْيَتَّقِ ٱللَّهَ رَبَّهُ وَلَا يَبْخَسَ  
مِنْهُ شَيْئًا فَإِن كَانَ ٱلَّذِى عَلَيْهِ ٱلْحَقُّ سَفِيهًا أَوْ ضَعِيفًا أَوْ لَا يَسْتَطِيعُ  
أَن يُمِلَّ هُوَ فَلْيُمْلِلْ وَلِيُّهُ بِالْعَدْلِ وَٱسْتَشْهِدُوا شَهِيدَيْنِ مِن رِّجَالِكُمُ  
فَإِن لَّمْ يَكُونَا رَجُلَيْنِ فَرَجُلٌ وَٱمْرَأَتَانِ مِمَّن تَرْضَوْنَ مِنَ ٱلشَّهَدَآءِ أَن  
تَضِلَّ إِحْدَاهُمَا فَتُذَكِّرَ إِحْدَاهُمَا ٱلْأُخْرَىٰ وَلَا يَأْبَ ٱلشَّهَدَآءُ إِذَا مَا دُعُوا  
وَلَا تَسْعَمُوا أَن تَكْتُبُوهُ صَغِيرًا أَوْ كَبِيرًا إِلَىٰ أَجَلِهِ ذَٰلِكُمْ أَقْسَطُ عِنْدَ  
ٱللَّهِ وَأَقْوَمُ لِلشَّهَادَةِ وَأَدْنَىٰ أَلَّا تَرْتَابُوا ۖ إِلَّآ أَن تَكُونَ بَجَرَّةٍ حَاضِرَةٍ  
تُذِيرُونَهَا بَيْنَكُمْ فَلَيْسَ عَلَيْكُمْ جُنَاحٌ أَلَّا تَكْتُبُوهَا وَأَشْهِدُوا إِذَا  
تَبَايَعْتُمْ وَلَا يُضَارَّ كَاتِبٌ وَلَا شَهِيدٌ وَإِن تَفْعَلُوا فَإِنَّهُ فُسُوقٌ بِكُمْ  
وَاتَّقُوا ٱللَّهَ وَيُعَلِّمُكُمُ ٱللَّهُ وَٱللَّهُ بِكُلِّ شَيْءٍ عَلِيمٌ ﴿٢٨٢﴾

Artinya : Hai orang-orang yang beriman, apabila kamu bermu'amalah[tidak secara tunai untuk waktu yang ditentukan, hendaklah kamu menuliskannya. Dan hendaklah seorang penulis di antara kamu menuliskannya dengan benar. Dan janganlah penulis enggan menuliskannya sebagaimana Allah mengajarkannya, meka hendaklah ia menulis, dan hendaklah orang yang berhutang itu mengimlakkan (apa yang akan ditulis itu), dan hendaklah ia bertakwa kepada Allah Tuhannya, dan janganlah ia mengurangi sedikitpun daripada hutangnya. Jika yang berhutang itu orang yang lemah akalnya atau lemah (keadaannya) atau dia sendiri tidak mampu mengimlakkan, maka hendaklah walinya mengimlakkan dengan jujur. Dan persaksikanlah dengan dua orang saksi dari orang-orang lelaki (di antaramu). Jika tak ada dua oang lelaki, maka (boleh) seorang lelaki dan dua orang perempuan dari saksi-saksi yang kamu ridhai, supaya jika seorang lupa maka yang seorang mengingatkannya. Janganlah saksi-saksi itu enggan (memberi keterangan) apabila mereka dipanggil; dan janganlah kamu jemu menulis hutang itu, baik kecil maupun besar sampai batas waktu membayarnya. Yang demikian itu, lebih adil di sisi Allah dan lebih menguatkan persaksian dan lebih dekat kepada tidak (menimbulkan) keraguanmu. (Tulislah mu'amalahmu itu), kecuali jika mu'amalah itu perdagangan tunai yang kamu jalankan di antara kamu, maka tidak ada dosa bagi kamu, (jika) kamu tidak menulisnya. Dan

persaksikanlah apabila kamu berjual beli; dan janganlah penulis dan saksi saling sulit menyulitkan. Jika kamu lakukan (yang demikian), maka sesungguhnya hal itu adalah suatu kefasikan pada dirimu. Dan bertakwalah kepada Allah; Allah mengajarmu; dan Allah Maha Mengetahui segala sesuatu.

Contoh transaksi penjualan cicilan yang diharamkan dalam Islam : tanggal 21 Juli 2007, perusahaan melakukan transaksi penjualan cicilan atas suatu unit motor dengan harga tunai Rp. 13.405.500,00, dengan uang muka sebesar Rp. 3.000.000,00 ditambah subsidi sebesar Rp. 500.000,00 bunga secara periodik diperhitungkan berdasarkan dari sisa harga pokok sebesar 24% setahun atau 2% sebulan, biaya administrasi dibebankan sebesar Rp. 500.000,00. harga pokok motor Rp. 12.655.500,00 dan jangka waktu cicilan selama 23 bulan.

Transaksi diatas tidak dibenarkan dalam Islam karena terdapat unsur riba. Islam mendorong praktek bagi hasil dan mengharamkan riba. Keduanya sama-sama memberikan keuntungan bagi penjual dan pembeli, namun keduanya mempunyai perbedaan yang sanyat nyata. Perbedaan tersebut adalah untuk bunga penentuannya dibuat pada waktu akad dengan asumsi selalu untung, perjanjian bunga tetap seperti yang dijanjikan, dan jumlah pembayaran bunga tidak meningkat.

Sedangkan untuk bagi hasil dibuat pada waktu akad dengan berpedoman pada kemungkinan untuk rugi, bagi hasil bergantung pada keuntungan usaha yang dijalankan, dan jumlah pembagian laba meningkat sesuai dengan peningkatan jumlah pendapatan.

## **BAB III**

### **GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN**

#### **A. Sejarah Singkat Perusahaan**

CV. Dwi Mandiri Motor yang didirikan pada tanggal 03 September 1996 dengan SK Menteri Kehakiman RI No. C-110 HT.03.01/1994, tanggal 13 Juli 1994 SK Menteri Negara Agraria/ Kepala Badan Pertanahan No. 03-XI-1996, tanggal 04 Maret 1996 dengan Akte Pendirian Perseroan Comanditer pada tanggal 03 September 1996. perusahaan ini berkedudukan di Jalan Abdul Manaf No. 34 Tembilahan merupakan dealer resmi kendaraan bermotor roda dua merk Suzuki dengan berbagai type dan merk. Seiring dengan perkembangannya, perusahaan ini mengalami dua kali pemindahan lokasi dari alamat lama yakni di Jalan Kapten Muktar, kemudian pada tahun 2000 pindah ke Jalan Sultan Syarif Kasim, dan pada tahun 2006 pindah lagi kealamat sekarang yakni di Jalan Abdul Manaf No. 34. Dalam rangka pengembangan usaha dan untuk meningkatkan penjualan, perusahaan ini gencar melakukan promosi keberbagai daerah khususnya Tembilahan.

Seiring dengan semakin meningkatnya permintaan masyarakat akan alat transportasi diberbagai daerah di Tembilahan, maka perusahaan ini memperluas wilayah pemasarannya tidak hanya di Tembilahansaja tetapi juga sampai ke beberapa kecamatan di Kabupaten Indragiri Hilir seperti di Kecamatan Pulau Burung,

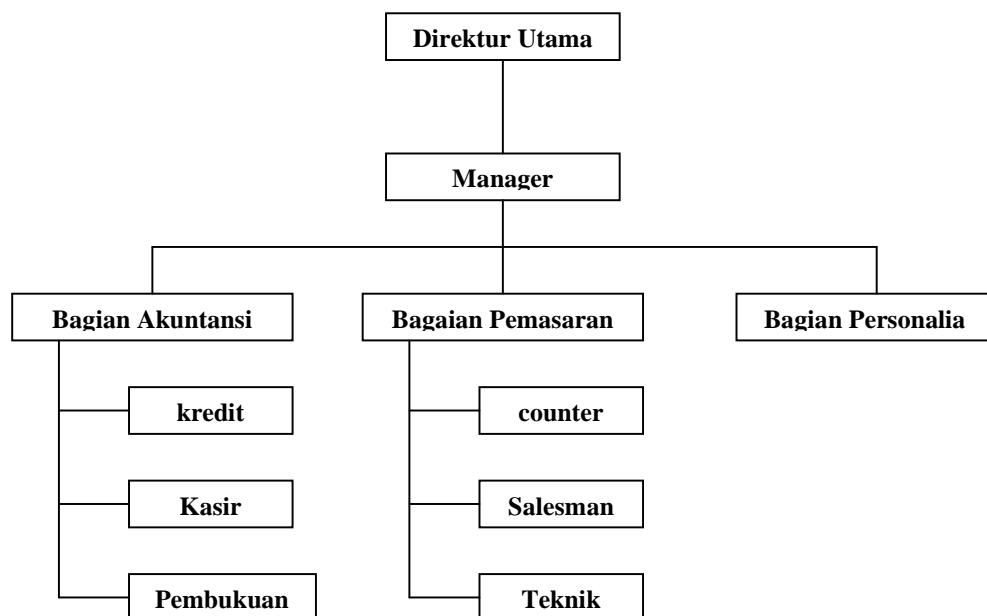
kecamatan Mandah, Kecamatan Tanah Merah, kecamatan GAS (Gaung Anak Serka) dan lain-lain.

## B. Struktur Organisasi Perusahaan

Perusahaan merupakan suatu organisasi yang terdiri dari sekelompok orang yang terorganisir dalam proses pencapaian tujuan. Semakin berkembang dan majunya suatu perusahaan maka persoalan yang akan dihadapi didalamnya akan semakin kompleks, oleh karena itu struktur organisasi ini akan sangat penting bagi suatu perusahaan.

Dalam rangka menunjang kelancaran aktivitas perusahaan, maka CV. Dwi Mandiri Motor telah menyusun pembagian tugas dan wewenang serta tanggung jawab masing-masing bagian yang terlibat didalamnya. Struktur organisasi CV. Dwi Mandiri Motor dapat dilihat pada gambar berikut ini.

Gambar III.1  
CV. DWI MANDIRI MOTOR  
Struktur Organisasi Perusahaan



*Sumber : CV. Dwi Mandiri Motor*

Berdasarkan dari bagian srtuktur organisasi yang telah disusun oleh CV. Dwi Mandiri Motor, maka berikut ini akan dijelaskan satu persatu bagian yang terlibat dalam menjalankan kegiatan usaha perusahaan sebagai berikut :

### **1. Direktur Utama**

Direktur utama atau pemegang kekuasaan tertinggi didalam suatu perusahaan.

Adapun tugas dari direktut ini adalah sebagai beriut :

- a. Memimpin dan mengendalikan berbagai kegiatan perusahaan dan bertanggung jawab terhadap pencapaian tujuan suatu perusahaan.
- b. Menetapkan kebijakan dalam rangka pencapaian tujuan perusahaan.
- c. Memberikan petunjuk kepada setiap bagian agar kegiatan perusahaan dapat berjalan sebagaimana mestinya.

### **2. Maneger**

Menyusun dan menetapkan rencanarencana perusahaan dengan bagian-bagian yang terkait didalam perusahaan untuk mencapai tujuan yang telah ditetapkan serta mengawasi pekerjaan yang dilakukan oleh bawahan. Dalam melakukan tugas-tugasnya menager dibantu oleh bagian bagian yang membawahi

#### **2.1. Bagian Akuntansi**

Wewenang bagian ini meliputi :

- a. Menyiapkan laporan yang berhubungan dengan data keuangan dan laporan lain yang berhubungan dengan bagian akuntansi yang diperlukan oleh pimpinan perusahaan.
- b. Merencanakan dan mengawasi sumber-sumber pendapatan dan pengeluaran perusahaan, baik dari penjualan tunai, piutang, pinjaman, dan sumber lain serta biaya-biaya yang dikeluarkan oleh perusahaan di dalam operasi perusahaan.
- c. Menyelenggarakan seluruh pencatatan transaksi dan inventarisasi perusahaan.
- d. Bertanggung jawab atas semua laporan yang dibuat oleh bawahan serta yang diberikan kepada pihak-pihak yang berkepentingan.

Dalam melaksanakan tugasnya, bagian akuntansi ini membawahi tiga bagian yaitu :

#### 2.2.1. Kredit

- a. Mengotorisasi setiap pembelian berdasarkan kelengkapan syarat-syarat pembelian dari *sales counter*.
- b. Mensurvey kondisi calon pembeli atas permohonan pembelian cicilan.
- c. Melaksanakan Penagihan atas piutang yang telah jatuh tempo.

#### 2.2.2. Kasir

- a. Menerima pembayaran atas pelunasan piutang dari pelanggan.
- b. Bertanggung jawab atas sejumlah fisik saldo kas dan prosedur penerimaan dan pengeluaran kas yang terjadi didalam perusahaan.

- c. Melakukan pembayaran atas pelunasan hutang yang telah jatuh tempo berdasarkan surat perintah pembayaran yang disahkan oleh direktur utama, dan bagian keuangan dan akuntansi.
- d. Membuat laporan harian kas dan bank atas setiap transaksi mutasi kas

#### 2.2.3. Pembukuan

- a. Mencatat seluruh transaksi perusahaan.
- b. Melakukan pengecekan atas persediaan, buku piutang dan buku hutang.
- c. Mengarsipkan dokumen-dokumen akuntansi perusahaan seperti onder pembelian, faktur tagihan biaya, surat-surat kelengkapan pembelian, dan sebagainya.
- d. Menyusun laporan keuangan.

### **2.2. Bagian Pemasaran**

#### 2.2.1. Salesman

- a. Menawarkan produk yang dijual oleh perusahaan yang disertai dengan brosur.
- b. Menjual produk sesuai dengan harga yang telah ditetapkan oleh perusahaan.

#### 2.2.2. Counter

- a. Melayani pembeli yang langsung datang ke perusahaan

- b. Memberikan informasi tentang-produk-produk yang ditawarkan oleh perusahaan serta menjelaskan kepada calon pembeli mengenai syarat-syarat pembelian tunai ataupun kredit.
- c. Memeriksa dan meneliti kelengkapan syarat-syarat pembelian dari pelanggan.

#### 2.2.3. Teknik

Memperbaiki atau memberikan service kendaraan baik baru maupun bekas yang telah diorder bila terjadi kesalahan.

### **2.3. Bagian Personalia**

Bagian personalia merupakan bagian yang berwenang untuk mengurus masalah-masalah yang berhubungan dengan sumber daya manusia serta merupakan utusan perusahaan untuk mengadakan hubungan dengan pihak ekstern yang sifatnya umum. Tugas-tugasnya meliputi :

- a. Dalam hal penyeleksian karyawan baru, bagian personalia harus mencari karyawan yang kompeten.
- b. Bagian personalia wajib mengadakan koordinasi dengan bagian lain dalam hal melatih karyawan dimana ditempatkan.
- c. Wajib menjaga nama baik dan rahasia perusahaan dalam hubungan dengan pihak ekstern.
- d. Pengurusan surat-surat atau dokumen lain yang diperlukan demi menjaga kontinuitas usaha dan harus diketahui oleh direktur utama.



- e. Membawahi dan mengawasi beberapa karyawan yang bertugas dalam pengurusan surat-surat kendaraan hingga penyelesaian BPKB kendaraan yang dijual.

### **C. Aktivitas Perusahaan**

CV. Dwi Mandiri Motor merupakan suatu dealer resmi dari kendaraan roda dua merk Suzuki di wilayah Kabupaten Indragiri Hilir, dimana kegiatan usaha yang dilakukan oleh perusahaan tersebut berupa :

#### **1. Showroom**

Merupakan tempat penjualan kendaraan yang bertempat di Jalan Abdul manaf No. 34 Tembilahan, dimana kendaraan roda dua tersebut ditempatkan disuatu tempat yang kemudian bagi konsumen yang berminat dapat membelinya dan semua kendaraan yang berada pada ruangan tersebut untuk dijual.

#### **2. Penjualan Suku Cadang**

Selain menjual dalam bentuk utuh (motor), CV. Dwi Mandiri Motor ini juga menyediakan atau menjual suku cadang untuk motor suzuki.

#### **3. Perbengkelan dan Service kendaraan**

Disamping menjual motor dan suku cadang, CV. Dwi Mandiri motor ini juga membuat tempat perbengkelan dan service yang terletak disamping showroom yang bertujuan agar konsumen yang membeli produk Suzuki tersebut dapat mengadakan perbaikan serta menservicenya dibengkel tersebut.

## **BAB IV**

### **HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN**

Pada bab I telah dijelaskan dengan singkat tentang masalah yang ditemui mengenai perlakuan akuntansi atas penjualan cicilan. Dalam bab ini telah dianalisis perlakuan akuntansi atas penjualan cicilan yang diterapkan oleh CV.Dwi Mandiri Motor.

#### **A. Pengakuan Pendapatan Pada Penjualan Cicilan**

Dalam melaksanakan penjualan ini, CV. Dwi Mandiri Motor ini melakukan penjualan secara tunai, dan penjualan secara cicilan. Proses untuk penjualan tunai lebih cepat dibanding dengan penjualan secara cicilan karena perusahaan tidak terlalu banyak mempertimbangkan berbagai persyaratan. Sedangkan untuk penjualan suku cadang (*spare part*) hampir seluruhnya dilakukan secara tunai.

Dalam hal pengakuan pendapatan baik pendapatan atas penjualan, pendapatan bunga dan pendapatan administrasi untuk transaksi penjualan cicilan perusahaan mengakuinya pada saat jual beli terjadi dan menggabungkan pencatatan pendapatan bunga dan pendapatan biaya administrasi kedalam item pendapatan penjualan. Selain itu pendapatan diukur dari jumlah harga yang telah disepakati bersama, termasuk bunga dan biaya administrasi yang dibebankan kepada pembeli secara cicilan.

Untuk lebih jelasnya mengenai perhitungan dan pencatatan atas penjualan cicilan yang dilakukan oleh perusahaan, diambil dari kas yang telah dipaparkan pada

latar belakang, tanggal 21 April 2007 (lamp 4) perusahaan menjual satu unit motor Suzuki New Shogun 125CW NR dengan harga tunai Rp. 15.435.000,- dan uang muka sebesar Rp. 3.000.000,- bunga secara periodik diperhitungkan berdasarkan dari sisa harga kontrak sebesar 24% setahun atau 2% sebulan, biaya administrasi sebesar Rp. 500.000,-. Subsidi Rp. 300.000,- Harga pokok Rp.14.835.000,- dan jangka waktu cicilan selama 24 bulan. Pencatatan yang dilakukan oleh perusahaan sehubungan dengan transaksi adalah:

Harga New Shogun 125CW NR	Rp. 15.435.000,00,-
Uang muka	(Rp. 3.000.000,00)
Subsidi	<u>(Rp. 300.000,00)</u>
Sisa harga jual	Rp. 12.135.000,00,-
Bunga (24 x 2 % x Rp. 12.135.000,00)	Rp. 5.824.800,00,-
Biaya administrasi	<u>Rp. 500.000,00,-</u>
Piutang penjualan cicilan	Rp. 18.459.800,00,-

Jadi besar piutang penjualan cicilan adalah Rp. 18.459.800,00 sehingga cicilan perbulanya adalah Rp. 769.158,33 ( Rp. 18.459.800,00 dibagi 24 ).

Dari transaksi diatas, perusahaan melakukan pencatatan dengan menjurnal sebagai berikut :

1. Saat terjadinya transaksi 21 April 2007

	Piutang penjualan cicilan	Rp. 21.459.800,00,-
	Penjualan cicilan	Rp. 21.459.800,00,-

Jumlah ini adalah piutang penjualan cicilan ditambah dengan uang muka (Rp. 18.459.800,00 + Rp. 3.000.000,00).

Pencatatan yang seharusnya dilakukan oleh perusahaan adalah :

	Piutang penjualan cicilan	Rp. 15.435.000,00,-
	Penjualan cicilan	Rp. 15.435.000,00,-

Jurnal koreksi yang harus dibuat oleh perusahaan pada tanggal 31 Desember 2007

adalah :

	Penjualan cicilan	Rp. 6.024.800,00,-
	Piutang penjualan cicilan	Rp. 6.024.800,00,-

2. Saat uang muka diterima perusahaan

	Kas	Rp. 2.700.000,00,-
	Biaya subsidi	Rp. 300.000,00,-
	Piutang penjualan cicilan	Rp. 3.000.000,00,-

Pencatatan yang seharusnya dilakukan oleh perusahaan adalah :

	Kas	Rp. 2.700.000,00,-
	Potongan penjualan cicilan	Rp. 300.000,00,-
	Piutang penjualan cicilan	Rp. 3.000.000,00,-

Jurnal koreksi yang harus dibuat oleh perusahaan pada tanggal 31 Desember 2007

adalah :

	Potongan penjualan cicilan	Rp. 300.000,00,-
	Biaya subsidi	Rp. 300.000,00,-

3. Pada saat penerimaan cicilan pertama dan seterusnya dicatat oleh perusahaan.

	Kas	Rp. 769.158,00,-
	Piutang penjualan cicilan	Rp. 769.158,00,-

Pencatatan yang seharusnya dilakukan oleh perusahaan adalah :

	Kas	Rp. 769.158,00,-
	Piutang penjuwalancicilan	Rp. 505.625,00,-
	Pendapatan bunga	Rp. 242.700,00,-
	Pendapatan biaya administrasi	Rp. 20.833,33,-

Perhitungan diatas diperoleh dari :

$$\text{Piutang penjualan cicilan} = \text{Rp. } 12.135.000 / 24 = \text{Rp. } 505.625,00,-$$

Pendapatan bunga	= Rp. 5.824.800/24 = Rp. 242.700,00,-
Pendapatan biaya administrasi	= Rp. 500.000/24 = <u>Rp. 20.833,33,-</u>
Total	= Rp. 769.158,33,-

Dengan demikian pendapatan perusahaan dicatat lebih rendah, dan akibatnya laba juga menjadi rendah. Oleh sebab itu jurnal koreksi yang harus dibuat oleh perusahaan pada akhir tahun 2007 adalah sebagai berikut:

	Piutang penjualan cicilan	Rp. 2.108.266,00,-
	Pendapatan bunga	Rp. 1.941.600,00,-
	Pendapatan biaya administrasi	Rp. 166,666,00,-

## **B. Pembatalan Kontrak dan Pemilikan Kembali**

Walaupun dengan persyaratan sebagaimana yang telah dijelaskan dalam bab 2 telah dibuat sedemikian rupa, akan tetapi karena kondisi ekonomi, dan perilaku konsumen itu sendiri yang dapat menyebabkan terjadinya pembatalan kontrak sebelum akhir masa kontrak penjualan cicilan.

Mengenai pembatalan kontrak dan pemilikan kembali kendaraan, berikut dibahas kasus yang telah diungkap pada latar belakang bab I yaitu Pada tanggal 24 April 2007 perusahaan menjual New Shogun 125SP secara cicilan dengan harga tunai Rp. 15.260.000,00 cicilan 18 bulan dengan jumlah sama besar. Uang muka Rp. 4.000.000,00,- bunga ditetapkan 24 % setahun atau 2 % per bulan dan ditambah biaya administrasi Rp. 500.000,00,- subsidi Rp. 300.000,00,- harga pokok motor Rp. 14.400.000,00,-. Perhitungannya sebagai berikut :

Harga jual tunai	Rp. 15.260.000,00,-
Uang muka	(Rp. 4.500.000,00)
Subsidi	<u>(Rp. 300.000,00)</u>

Sisa harga jual	Rp. 10.460.000,00,-
Bunga (18 x 2 % x Rp. 10.460.000,00)	Rp. 3.765.600,00,-
Biaya administrasi	<u>Rp. 500.000,00,-</u>
Piutang dagang cicilan	Rp. 14.725.600,00,-

Jadi perbulan yang harus dibayar adalah Rp. 14.725.600,00,- dibagi 18 bulan adalah Rp. 818.088,88,88,-

Pada tanggal 30 Desember 2007 pembeli menyatakan tidak sanggup melanjutkan pembayarannya. Pembeli telah melunasi selama 8 kali cicilan sebesar Rp. 6.544.711,00,- dan yang belum dilunasi sebesar Rp. 8.180.889,00,-. Perusahaan menilai motor New Shogun 125SP dapat dijual seharga Rp.10.300.000,00,- (setelah diperhitungkan biaya perbaikan dan keuntungan yang diharapkan). Selisih antara nilai taksiran motor dengan sisa piutang penjualan cicilan (Rp.10.300.000,00 - Rp. 8.180.889,00) sebesar Rp. 2.119.111,00,- dicatat oleh perusahaan sebagai laba. Dari transaksi diatas pembatalan kontrak dan pemilikan kembali tersebut perusahaan mencatat sebagai berikut :

Persediaan	Rp. 10.300.000,00,-
Piutang cicilan	Rp. 8.180.889,00,-
Laba	Rp. 2.119.111,00,-

Maka dalam hal pembatalan kontrak dan pemilikan kembali atas sepeda motor tersebut perusahaan tidak memperhitungkan item-item yang menyangkut laba kotor yang direalisasikan. Dalam hal ini pencatatannya perlu dilakukan dalam buku penjualan adalah sebagai berikut.

1. Pencatatan sehubungan dengan pemilikan kembali barang dagangan
2. menghapus saldo piutang dagang atas barang yang ditarik kembali
3. Pencatatan keuntungan dan kerugian sehubungan dengan pemilikan kembali.

Kalkulasi perhitungan penjualan cicilan yang seharusnya menurut Standar

Akuntansi adalah :

Harga jual tunai	Rp. 15.260.000,00,-
Uang muka	(Rp. 4.500.000,00 )
Subsidi	<u>(Rp. 300.000,00 )</u>
Sisa harga jual	Rp. 10.460.000,00,-
Penerimaan 8 x cicilan (Rp. 10.460.000 : 18 )	<u>(Rp. 4.648.889,00)</u>
Sisa piutang penjualan cicilan	Rp. 5.811.111,00,-

Kalkulasi laba rugi yang harus diakui oleh perusahaan adalah 85%

Jumlah kas yang diterima = Rp. 4.648.889,00,-

Rugi penurunan harga :

- HPP motor (Rp. 14.400.000 x 85 % ) = Rp. 12.240.000,00,-

- Nilai pada saat pemilikan kembali = (Rp. 10.300.000,00,)

= (Rp. 1.940.000,00)

Laba atas barang yang ditarik = Rp. 2.708.889,00,-

Laba yang telah diakui sebelumnya (Rp. 5.811.111 x 15%) = (Rp. 871.667,00)

Laba penarikan kembali = Rp. 1.837.222,00,-

Maka jurnal pembatalan kontrak dan pemilikan kembali adalah :

Persediaan	Rp. 10.300.000,00,-
Laba kotor yang belum direalisasi	Rp. 871.667,00,-
Piutang penjualan cicilan	Rp. 9.334.445,00,-
Laba	Rp. 1.837.222,00,-

Dari perhitungan diatas, jurnal koreksi yang harus dibuat oleh perusahaan adalah sebagai berikut :

	Laba kotor yang belum direalisasi	Rp. 871.667,00,-
	Laba	Rp. 281.889,00,-
	Piutang penjualan cicilan	Rp. 1.153.556,00,-

### C. Pencatatan Biaya Subsidi Dalam Laporan Keuangan

Pencatatan biaya subsidi dalam beban operasional perusahaan kurang tepat karena bertentangan dengan SAK No. 23.1 paragraf 09 dimana setiap pendapatan yang timbul dari suatu transaksi biasanya ditentukan oleh persetujuan antara perusahaan dengan pembeli atau pengguna asset tersebut. Jumlah tersebut diukur dengan nilai wajar imbalan yang diterima atau yang dapat diterima perusahaan di kurangi dengan jumlah discount barang dagang dan volume yang diperoleh oleh perusahaan. Pencatatan yang dilakukan oleh perusahaan untuk kasus tanggal 21 April 2007 adalah sebagai berikut :

	Biaya Subsidi	Rp. 300.000,00,-
	Penjualan Cicilan	Rp. 300.000,00,-

Seharusnya jurnal yang dibuat oleh perusahaan adalah sebagai berikut :

	Potongan Penjualan	Rp. 300.000,00,-
	Penjualan Cicilan	Rp. 300.000,00,-

Kesalahan pencatatan ini tidak mempengaruhi laba perusahaan, tetapi akibatnya informasi mengenai nilai bersih penjualan disajikan lebih tinggi dari nilai yang sebenarnya. Oleh sebab itu harus dibuat jurnal koreksi sebagai berikut :

	Potongan penjualan	Rp. 300.000,00,-
	Biaya Subsidi	Rp. 300.000,00,-



**CV. DWI MANDIRI MOTOR  
LAPORAN LABA RUGI  
PER 31 DESEMBER 2007**

---

<b>PENJUALAN</b>	<b>Rp. 3.773.676.780,00</b>
<b>POTONGAN PENJUALAN</b>	<b>(Rp. 60.900.000,00)</b>
<b>TOTAL PENJUALAN</b>	<b>Rp. 3.712.776.780,00</b>
<b>HARGA POKOK PENJUALAN</b>	
Persediaan Awal	Rp. 584.970.050,00
Pembelian	Rp. 2.937.827.020,00
Retur Pembelian	Rp. -
Potongan Pembelian	<u>Rp. -</u>
Tersedia Untuk Dijual	Rp. 3.522.797.070,00
Persediaan Akhir	<u>(Rp. 241.871.000,00)</u>
Harga Pokok Penjualan	<b>(Rp. 3.280.926.070,00)</b>
<b>LABA KOTOR</b>	<b>Rp. 431.850.710,00</b>

**BIAYA USAHA**

Biaya Gaji Karyawan	Rp. 81.053.855,00
Biaya kantor	Rp. 6.690.000,00
Biaya Spare Part	Rp. 4.695.000,00
Biaya administrasi Bank	Rp. 4.232.100,00
Biaya Training Karyawan	Rp. 6.200.000,00
Biaya promosi	Rp. 2.300.000,00
Biaya Telp, Listrik, dan Air	Rp. 15.790.951,00
Biaya Promosi	Rp. 35.425.000,00
Biaya operasional	<u>Rp. 15.450.000,00 +</u>
<b>TOTAL BIAYA USAHA</b>	<b>(Rp. 171.836.906,00)</b>

<b>LABA BERSIH SEBELUM PAJAK</b>	<b>Rp. 260.031.804,00</b>
----------------------------------	---------------------------

## **BAB V**

### **PENUTUP**

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan pada bab IV, maka pada bab V ini penulis akan mengemukakan kesimpulan dan saran sebagai bahan masukan bagi CV. Dwi Mandiri Motor Tembilaan dalam hal pencatatan pendapatan dan biaya administrasi penjualan cicilan, pembatalan kontrak dan pemilikan kembali, penyajian piutang dalam neraca, serta penyajian biaya subsidi didalam neraca guna perbaikan dimasa yang akan datang.

#### **A. Kesimpulan**

1. Dalam hal pencatatan pendapatan, perusahaan menggabungkan antara pendapatan bunga dan pendapatan biaya administrasi kedalam pendapatan penjualan cicilan, seharusnya perusahaan jumlah kategori signifikan dari pendapatan sesuai dengan SAK.
2. Dalam pembatalan kontrak dan pemilikan kembali sepeda motor, perusahaan menghapus piutang dan mengakui laba secara langsung. Seharusnya perusahaan melakukan penilaian kembali atas barang yang telah ditarik dan laba diakui apabila barang tersebut benar-benar telah dijual.
3. Didalam neraca, perusahaan tidak memisahkan penyajian antara piutang penjualan cicilan dengan piutang reguler. Hal ini bertentangan dengan SAK

yang menyatakan perusahaan harus mengungkapkan informasi mengenai jumlah setiap asset yang akan diterima.

4. Perusahaan memberikan subsidi pada setiap jenis penjualan yang telah direncanakan pemberiannya. Subsidi yang dibebankan pada uang muka penjualan diakui perusahaan sebagai perkiraan biaya subsidi yang dibebankan perusahaan sebagai biaya operasional, seharusnya biaya subsidi tersebut disajikan sebagai potongan penjualan.

#### **B. Saran**

1. Sebaiknya perusahaan memisahkan penyajian pendapatan didalam laporan laba rugi. Hal ini berguna untuk mengetahui mana pendapatan yang berasal dari operasi normal perusahaan dan mana yang merupakan pendapatan non operasi perusahaan.
2. Dalam hal pembatatan kontrak dan pemilikan kembali, selisih antara saldo piutang yang belum dilunasi dengan nilai penaksiran kembali yang dicatat oleh perusahaan sebagai laba. Sebaiknya diperhitungkan kembali secara rinci, hal ini dimaksudkan agar didapat jumlah laba rugi pemilikan kembali yang sebenarnya melalui perhitungan yang telah terperinci.
3. Sebaiknya perusahaan memisahkan perkiraan antara piutang reguler dengan piutang penjualan cicilan, dan hendaknya perusahaan memisahkan menurut lamanya jangka waktu cicilan dan tahun timbulnya piutang harus diungkapkan dalam catatan atas laporan keuangan

4. Sebaiknya perusahaan membuat setiap perkiraan subsidi penjualan cicilan kendaraan sebagai potongan penjualan agar tidak bertentangan dengan SAK No. 23.1 paragraf 09 dimana setiap pendapatan yang timbul dari suatu transaksi biasanya ditentukan oleh persetujuan antara perusahaan dengan pembeli atau pengguna asset tersebut. Jumlah tersebut diukur dengan nilai wajar imbalan yang diterima atau yang dapat diterima perusahaan di kurangi dengan jumlah discount barang dagang dan volume yang diperoleh oleh perusahaan.

## DAFTAR PUSTAKA

- Abdullah, Ibrahim, 2001. Kamus Akuntansi, Edisi Revisi, Penerbit PT. Marua Grafika, Jakarta.
- Allan, R. Drebin, 1999, Edvanced Accounting, Edisi Ke Delapan, Terjemahan Freddy Saragih, Marianus Sinaga dan Suryadi, Erlangga, Jakarta
- Baridwan, Zaki, 2004. Intermediate Accounting, Edisi Ke Delapan, BPFE, Yogyakarta
- Belkaoui, Ahmad, 2000, Accounting Theory, Alih Bahasa Oleh Herman Wibowo. Jilid Satu, Salemba Empat, Jakarta.
- Dyckman, Thomas R, Roland E. Dukes, Charles J. Devis. 2000, Akuntansi Intermediate, Edisi Ke Tiga, Jilid Satu, diterjemahkan oleh Munir Ak.S.E M.B.A Erlangga Jakarta.
- Fischer, Paul M, William James Taylor and J. Arthur Leer, 2002, Edvanced Accounting, Alih Bahasa Alfonsus Sirait, Edisi Keempat. Erlangga, Jakarta.
- Harahap, Sofyan Safri, 2001, Teori Akuntansi, Edisi Revisi Cetakan Keempat, Raja Grasfindo Persada, Jakarta.
- Harnanto, 2000, Akuntansi Intermediate, Edisi Ketiga, Liberty, Yogyakarta.
- Hendriksen, Eldon S, 2000, Teori Akuntansi, Edisi Kelima Buku Satu, Erlangga Jakarta.
- Kieso, Donal E, Jerry J. Weygandt, Terry D. Warfield, 2000, Akuntansi Intermediate, Edisi Kesepuluh, Jilid 1, Penerbit Erlangga, Jakarta.
- Mardiasmo, 2000, Akuntansi Keuangan Dasar, Edisi Kedua, BPFE, Yogyakarta.
- Niswonger, C. Rollin, 2001, Prinsip-Prinsip Akuntansi, Edisi Kesembilan Belas Jilid 2, terjemahan Alfonsus Sirait, Helda Gunawan, Erlangga, Jakarta.
- Siegel. Joel G. Dan Jae K. Shim, 2001. Kamus istilah akuntansi. Cetakan Ketiga, PT. Elex Media Kompotindo, Jakarta.

- Skausen, K. Fred, Earl K. Stice. 2002. Akuntansi Keuangan Menengah, Buku Satu , Dian Mas Cemerlang, Jakarta.
- William, Jan R. Susan F. Hakka, Mark S. Bettner, Robert, Melgs. 2000. Financial And Manajerial Accounting, Twelfth Edition. Published by Mc. Graw-hill/ Irwin Companies, Amerika.
- Wild, Jhon, Leopold A. Bernestein and K.R Subramanyan, 2001. Financial Statement Analysis, Seventh Edition. MC. Grow-Hill International, Singapore.
- Yunus, Hadori, Harnanto, 2000, Akuntansi Keuangan Lanjutan, Edisi Pertama, Penerbit BPFE, Yogyakarta.
- Naim, Mochtar, 2001, Himpunan Ayat-Ayat Al-Qur'an. CV. Hasanah, Padang
- Syafi'I Antonio, Muhammad, 2004, Bank Syariah, Cetakan Kedelapan, Penerbit Gema Insani, Jakarta.
- Ikatan Akuntansi Indonesia, 2007. Standar Akuntansi Keuangan, Salemba Empat, Jakarta.

## DAFTAR TABEL

	Hal
Tabel I.1 Penjualan Motor .....	3